

2010年3月20日 個人投資家説明会

主な質疑応答

Q. 今回の労働者派遣法改正に対する貴社の見解について

A. 資料の12から15ページをご参照下さい。簡単に申しますと、登録型への規制強化、専門26業務とそれ以外の業務の区分けを明確に行っているというのが今回の派遣法改正のポイントです。当社は常用型の専門技術者派遣企業ですので、今回の派遣法改正の当社に与える影響は基本的にはないと考えています。

Q. 同業他社との差別化について

A. 資料の46ページをご参照下さい。派遣事業の基本的な事業サイクルは、優秀な方々を採用し、その方々に対して高度で専門的な教育を施し、お客様に技術力や人材力の提供を行っていくことです。採用、教育、営業の3つのカテゴリで派遣事業は成立しております。この3つについて、同業との採用力の差別化、教育訓練力の差別化、顧客準備の差別化、これを実行していくことに尽きるかと思えます。

加えて、市場からの要求は今、請負化の動きにあります。従って、請負ができる技術力を有する事業会社であるかどうか、さらには派遣ニーズに耐えうる優秀な人材を持っている企業かどうか、この2つが事業の規模的、スキルの差別化のポイントだと理解しています。また当社もそこを目指していきたいと考えています。

Q. これからの景気の見通しや貴社の考え方について

A. 資料の37、38ページをご参照下さい。まず当社の主要顧客である製造業各社は、昨年に引き続き雇用の調整を継続的に実行しています。国内需要の減速ならびに景気の足元への不安が、人材への投資の抑制、積極的な設備投資の抑制という動きとして、顕著に現れています。景気の回復は2010年度も大きくは期待できないと思います。

それを受けて、いかに現状のお客様のニーズに対して当社がお応えできるか、これが2010年度のポイントだと認識しています。ある程度の価格要請に対して応えられる企業体力を有しているか、加えて、お客様の状況に対する安価な人材を提供できる体力が派遣元企業にあるかどうか、このあたりが景気停滞時期のポイントだと思います。

2011年度以降は2009年度、2010年度よりも回復の傾向は見られると思いますので、特に2010年度の派遣元企業の忍耐力が今後のお客様とのパートナーシップの強化につながってくると思います。